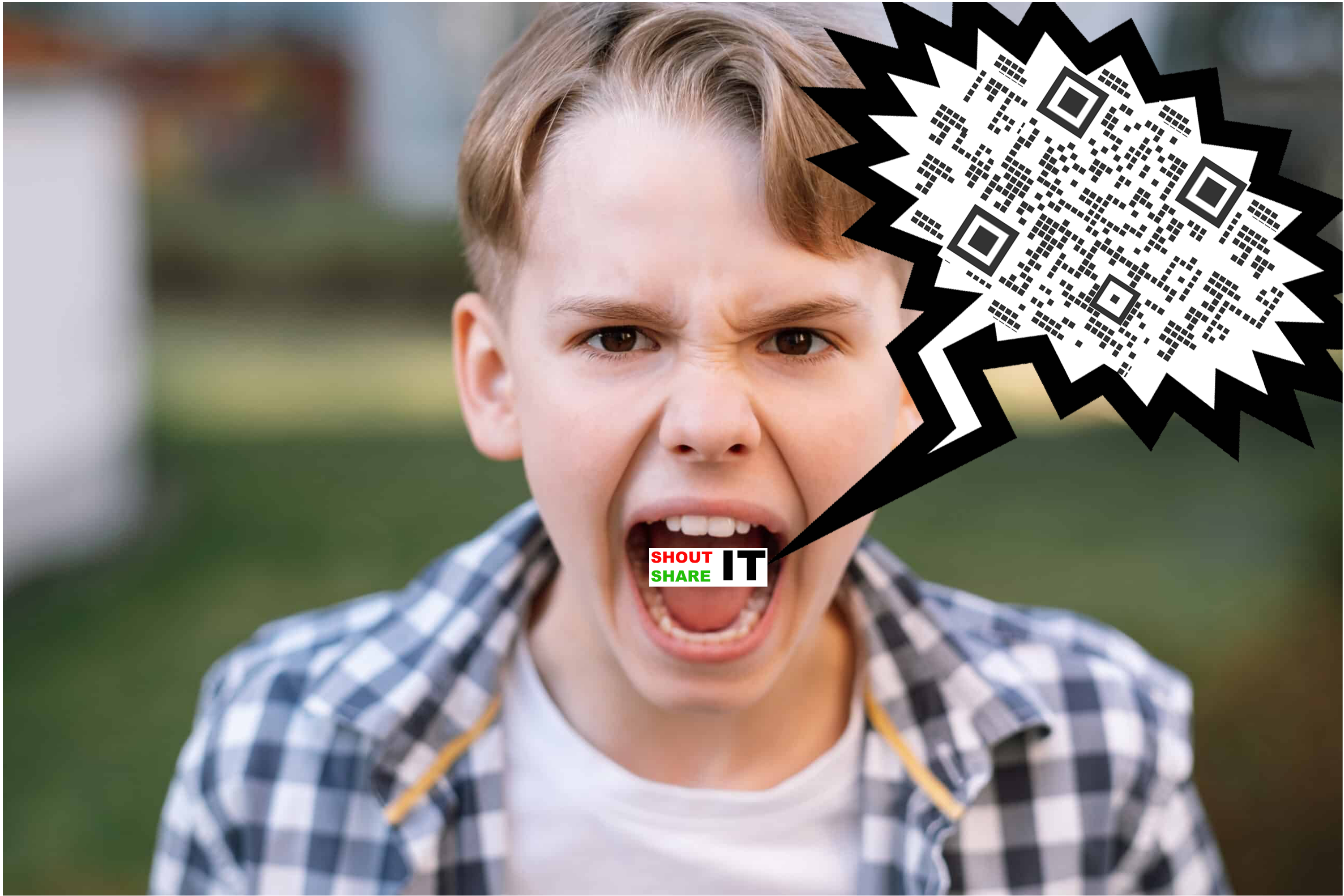
GUIDE D'INVESTISSEMENT

Investir dans les Sciences de la Vie : la Biotechnologie




SHOUT
SHARE
IT


zonebourse

Optimisez la performance de vos investissements



Stock screener
Top listes
Rapports financiers
Conseils
Portefeuilles Réels Zonebourse
iOS app

Tous les outils et conseils.
Les meilleures opportunités, sur tous les marchés.
Un seul abonnement.

Découvrir

Sommaire

La Biotechnologie, du neuf avec du vieux **5**

Comprendre le modèle économique d'une Biotech **10**

Les biotechs rouges, le parcours du combattant 13

Une course contre la montre et contre les probabilités 17

Le processus d'investissement **20**

Principe N°1 : un portefeuille de développement de qualité, tu choisiras 21

Principe N°2 : d'un financement adéquat, tu t'assureras 24

Principe N°3 : des partenariats, tu privilégieras 25

Principe N°4 : vigilant, tu seras 26

Notre Sélection de Valeurs **28**

Ce que vous trouverez dans ce dossier

- Une description de l'univers des biotechnologies
- Une synthèse du parcours d'un traitement de sa découverte à sa commercialisation
- Des statistiques objectives sur le coût et le taux de réussite d'un développement clinique
- Une méthode pour estimer le potentiel d'une société de biotechnologie cotée en bourse

Édito



Franck Morel
Président Fondateur de Zonebourse.com



Anthony Bondain
Rédacteur en chef Zonebourse.com

Après le Cannabis et la Cybersécurité, je suis fier de vous présenter notre troisième dossier d'investissement consacré au secteur des Biotechnologies.

Les décryptages Zonebourse identifient et analysent des thématiques d'investissement porteuses à long terme, pour vous aider à profiter des meilleures opportunités dans les secteurs d'avenir grâce aux puissants outils Surperformance. Bonne lecture à tous.

Franck Morel

Les biotechnologies… un secteur que les investisseurs adorent, même s'il leur fait souvent passer des moments difficiles.

En bourse, investir dans une « biotech », c'est aspirer au grand frisson, celui du succès clinique d'un traitement arrivé lentement à maturation. Mais pour un succès, combien d'échecs ?

Zonebourse vous propose une plongée dans le secteur, pour en comprendre les enjeux et éviter les pièges habituels.

Anthony Bondain

LA BIOTECHNOLOGIE, DU NEUF AVEC DU VIEUX



De jeunes pousses au milieu des géants.

Pendant plusieurs décennies, l'investissement dans le secteur des sciences de la vie passait essentiellement par de grands laboratoires pharmaceutiques en situation oligopolistique ou quasi-oligopolistique.

La donne a commencé à changer dans les années 1980, avec l'apparition de nouveaux acteurs. Certains ont émergé en profitant d'une évolution structurelle du secteur, comme les fabricants de médicaments génériques.

D'autres se sont appuyés sur la découverte et l'innovation pour explorer de nouveaux territoires. Ce sont ces derniers qui vont nous intéresser, car ils sont désormais bien implantés dans le paysage boursier.

Ces acteurs, couramment appelés « biotechs », sont même devenus un thème d'investissement à part entière avec ses spécificités, ses codes et son échelle du risque inédite.

Un secteur haut en couleurs.

Nous allons démarrer avec quelques précisions. Le document que vous êtes en train de lire se concentre sur la biotechnologie médicale. On parle de biotechnologie « rouge », pour la distinguer de la biotechnologie « verte » (qui concerne l'agriculture), de la biotechnologie « jaune » (qui a trait à l'environnement) et de la biotechnologie « blanche » (tournée vers les applications industrielles).

Il ne sera pas question non plus de sociétés mêlant technologie et santé, souvent apparentées parce qu'elles sont innovantes et qu'elles évoluent dans des sphères connexes, mais qui ne répondent pas aux mêmes enjeux ni aux mêmes mécaniques.

Enfin, notre approche concerne essentiellement les sociétés qui en sont à un stade précoce, c'est-à-dire qui ne génèrent pas encore suffisamment de ressources pour autofinancer leur recherche.



"Il y a toujours une contrepartie à un potentiel extraordinaire : c'est un risque hors du commun

Les Biotechnologies, un secteur haut en couleurs

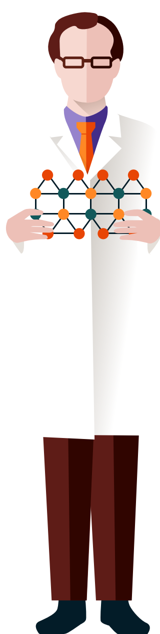
Les quatre grandes spécialités de la biotechnologie

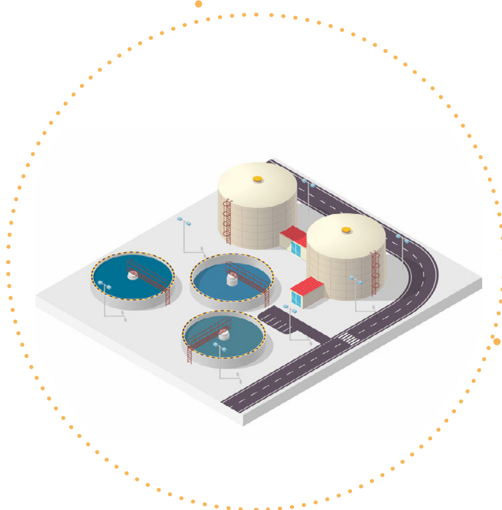
Exploration du potentiel thérapeutique



Résistance, rendement des plantes







Traitement des pollutions et protection de l'environnement

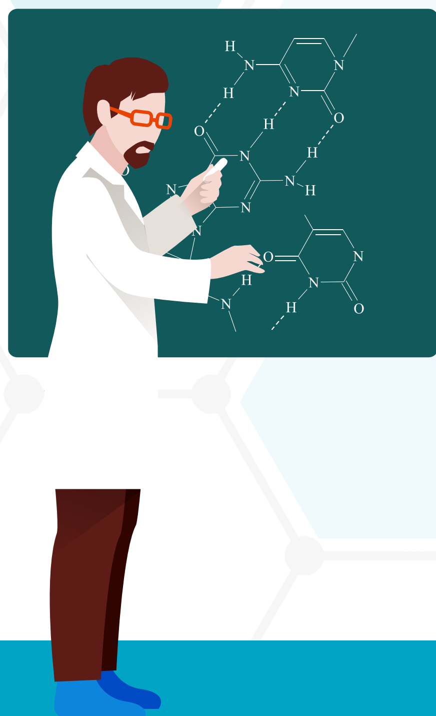


Remplacement des procédés polluants classiques

Des techniques qui évoluent et s’étoffent avec le temps (OCDE)

La biotechnologie rouge, ou biotechnologie médicale, couvre plusieurs spécialités

- Bio informatique
- Protéines et molécules
- Vecteurs de gènes
- Techniques des procédés
- Cellules et tissus
- Nano Biotechnologies
- ADN/ARN





La définition

La biotechnologie se définit comme « *L'application de la science et de la technologie à des organismes vivants, de même qu'à ses composantes, produits et modélisations, pour modifier des matériaux vivants ou non-vivants aux fins de la production de connaissances, de biens et de services* » (OCDE), ou plus simplement comme « *toute technique utilisant des êtres vivants, généralement après modification de leurs caractéristiques génétiques, pour la fabrication industrielle de composés biologiques ou chimiques ou pour l'amélioration de la production agricole* » (Larousse).

Si vous pensez que les laboratoires du XXIème siècle n'ont rien inventé, vous avez triplement raison :

- ✓ D'abord parce qu'un boulanger, un vigneron ou un brasseur utilisent la biotechnologie depuis la nuit des temps.
- ✓ Ensuite parce que l'essor de la biotechnologie rouge trouve son origine dans la découverte de l'ADN en 1953.
- ✓ Enfin parce que Genentech est considéré comme le premier vrai laboratoire de biotechnologie à être entré en bourse et que cela remonte à 1981. Trente-huit ans plus tard, le pionnier Genentech existe toujours au sein de Roche, dont il est un pilier.

Actuellement, environ 4 médicaments sur 5 en développement sont issus de la recherche biotechnologique, ce qui en dit long sur l'importance qu'elle a prise.

En bourse, le secteur suscite un grand engouement, un peu à l'image des valeurs internet à la fin des années 1990. Les investisseurs ont l'espoir de réaliser de grosses plus-values, bien plus que ce qu'ils sont susceptibles d'obtenir avec un acteur de l'économie traditionnelle.

Mais il y a toujours une contrepartie à un potentiel extraordinaire : c'est un risque hors du commun.

COMPRENDRE LE MODÈLE ÉCONOMIQUE D'UNE BIOTECH



Avec les sociétés de biotechnologie, on peut dire que la Bourse retrouve sa fonction première : fournir des capitaux au porteur d'un projet en le mettant en relation avec des investisseurs prêts à l'accompagner. Mais miser sur un acteur de la biotechnologie, c'est accepter une approche moins rationnelle du marché. C'est aussi un pari à haut risque qui nécessite d'avoir le cœur bien accroché.



Miser sur un acteur de la biotechnologie, c'est accepter une approche moins rationnelle du marché

A première vue, il faut même être un peu inconscient pour investir dans une biotech. **Cela revient à placer de l'argent avec un risque maximum en espérant qu'à l'issue d'un processus long et complexe, la société commercialisera un produit ou une technologie qui rapportera des millions, voire des milliards.**

Financièrement, une biotech est une entreprise qui vit sur sa trésorerie tant qu'elle ne génère pas suffisamment de revenus. Un peu comme n'importe quelle activité en somme ?

Pas vraiment, parce que le facteur temps et la probabilité d'échec total viennent compliquer l'équation. Si vous décidez de planter des fruitiers et de vendre des pommes, vous serez déficitaire au démarrage du projet, mais il est probable que vous dégagerez votre premier chiffre d'affaires assez rapidement avec un degré relativement élevé de certitude.

Si vous créez une biotech, vous attendrez plusieurs années avant de générer votre premier chiffre d'affaires. Vous ferez face à une longue phase de recherche et de développement avant de pouvoir, in fine, gagner suffisamment d'argent pour couvrir vos frais (si vous en êtes arrivés là, vous aurez d'ailleurs sans doute beaucoup plus que le nécessaire).

Pour cela, il faut non seulement chercher, mais surtout trouver. Pour assurer sa survie pendant cette période, la société repose intégralement sur les financements extérieurs. Ceux-ci prennent la forme d'aides publiques et de levées de fonds durant une bonne partie de l'existence de l'entreprise.

Si sa recherche est suffisamment prometteuse, la société de biotechnologie peut aussi attirer l'attention d'un acteur dont les capacités financières sont plus importantes, capable de financer la poursuite du processus, généralement en contrepartie d'un accord de licence voire d'une part au capital. Parfois, les travaux ou les produits sont si intéressants qu'un grand groupe pharmaceutique décide de casser sa tirelire pour racheter l'entreprise en totalité.



De 10 000 molécules criblées à 10 qui feront l'objet d'un dépôt de brevet et 1 qui parviendra à passer toutes les étapes de tests et d'essais cliniques pour devenir un médicament, le chemin de l'innovation au malade est long, complexe et coûteux.

(Citation du LEEM)

Les biotechs « rouges », le parcours du combattant

La vie d'un médicament n'est pas de tout repos. Elle est longue, semée d'embûches et sujette à rebondissement. Il faut identifier une nouvelle entité, comprendre son fonctionnement, trouver son utilisation optimale, son dosage, la tester, déterminer son profil de risque, la retester, la confronter à ses comparables, se frotter aux agences réglementaires, puis aux autorités de remboursement, avant d'espérer la vendre. Toute cette période de développement est longue, soumise à un strict formalisme et coûteuse.

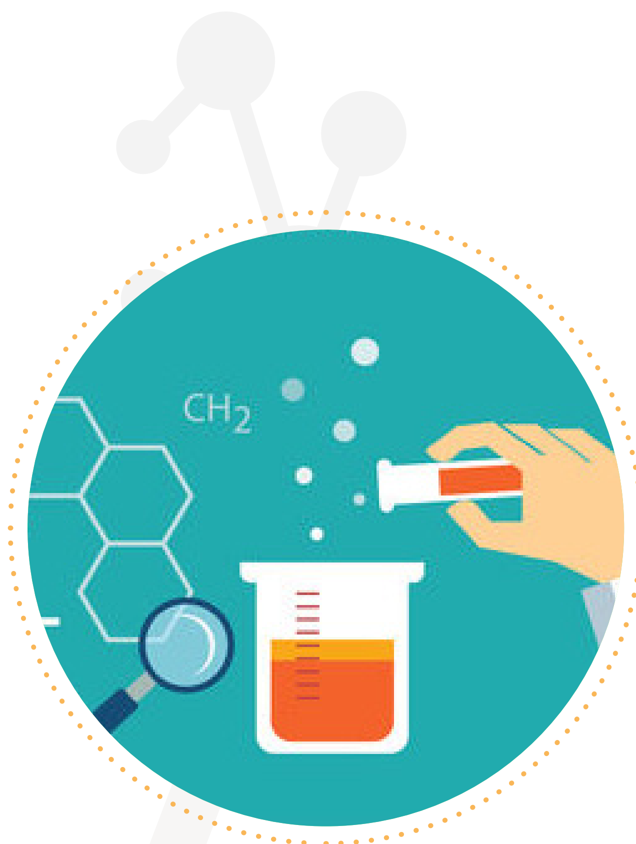


Recherche fondamentale

Au commencement, un laboratoire isole une entité moléculaire dont les caractéristiques thérapeutiques sont intéressantes.

En moyenne, cette phase de recherche fondamentale est la plus longue du processus : elle dure près de quatre ans.

Souvent, elle est abritée par un institut ou une structure pédagogique. C'est durant cette période qu'un brevet est déposé.





Préclinique

Si l'entité moléculaire présente suffisamment d'intérêt, elle peut accéder à la phase suivante, dite « préclinique ».

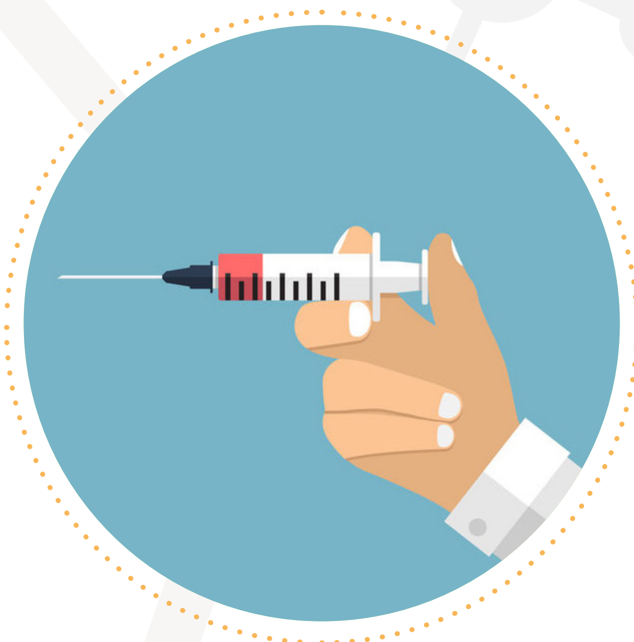
Durant cette période, qui dure en général moins d'un an, les chercheurs la testent sur différents modèles, jusqu'à des animaux, pour déterminer son efficacité (pharmacologie), sa toxicologie et différents autres paramètres.

Phase 1

Si la molécule présente toujours un intérêt, le laboratoire peut déposer une demande d'essai clinique, qui lui permettra de commencer à tester ses effets sur l'homme.

Le médicament entre alors en phase 1. Il est testé sur un petit nombre de sujets sains (ou sur des malades dans certains domaines) pour déterminer sa sécurité d'emploi, ses hypothèses de dosage et l'existence d'éventuels effets secondaires. La phase 1 est relativement brève (un peu moins d'un an et demi en moyenne).

Précision importante, seul un médicament sur dix atteint la phase clinique.



Phase 2

Si l'essai est concluant, démarre la phase 2, divisée en général en deux parties.

En phase 2a, dite précoce, le traitement est administré à des patients pour valider certaines hypothèses précliniques, affiner la posologie et améliorer la connaissance des effets indésirables.

En phase 2b, la cohorte de patients est plus large et les critères d'efficacité prennent plus d'importance.



Le passage de la phase 2 à la phase 3 est charnière :
31% seulement des candidats qui sont parvenus en phase 2 atteignent le stade suivant.

Phase 3

Lorsque la phase 2b est suffisamment probante, le candidat-médicament peut accéder à la phase 3, que l'on appelle aussi étude pivot.

Elle permet de comparer l'efficacité du candidat par rapport au traitement de référence, s'il existe. Sinon, un groupe placebo est constitué.

Cette phase est évidemment fondamentale et soumise à un formalisme strict.

Elle est aussi fort coûteuse car elle concerne généralement de grandes cohortes de patients.



Autorisation de mise sur le marché (AMM)

Si le traitement se révèle efficace, le laboratoire a accompli une grande partie du chemin, mais n'en a pas terminé avec la procédure, loin de là.

Il peut déposer une demande de mise sur le marché auprès des agences du médicament compétentes, par exemple l'European Medicine Agency (EMA) si l'objectif est de vendre en Europe ou la Food & Drug Administration (FDA) si c'est le marché américain qui est visé.

Il peut aussi évidemment soumettre son dossier à plusieurs agences, en s'adaptant aux spécificités de chacune d'elles.

Étude de remboursement

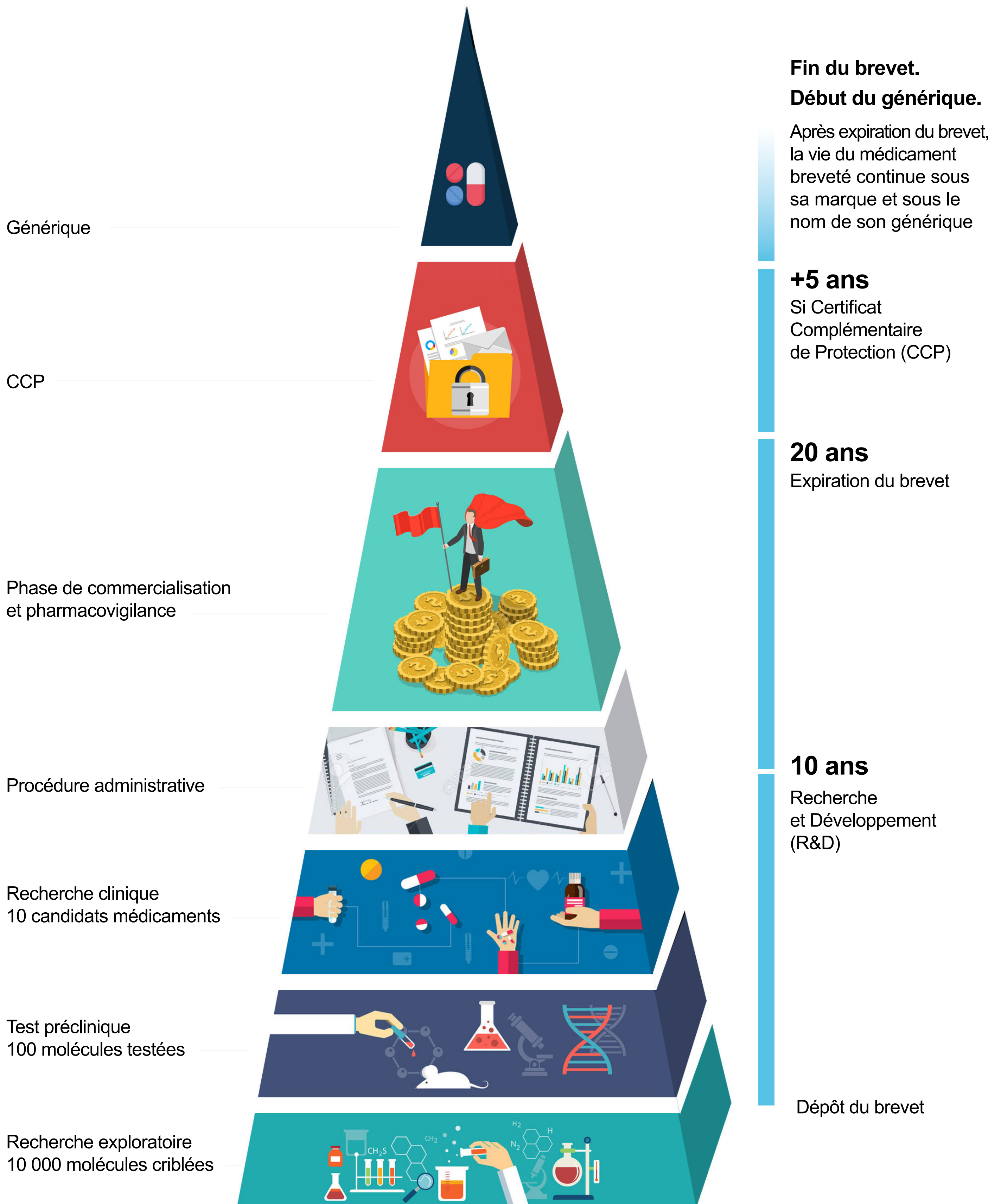
C'est l'ultime phase avant la mise sur le marché effective.

En France, la Haute Autorité de Santé examine le service médical rendu, puis le Comité économique des produits de santé fixe le prix et l'Union nationale des caisses d'assurance maladie détermine le taux de remboursement.



De l'idée au produit : Genèse d'un médicament

Source : Leem



Une course contre la montre et contre les probabilités



Entre le début de la préclinique et la fin de la phase 3, il s'est en général écoulé 10 à 12 ans en moyenne. Ce délai peut être raccourci ou allongé en fonction de la survenance de certains événements.

Les agences du médicament peuvent par exemple favoriser l'émergence d'un traitement pour un besoin médical non satisfait, ou au contraire exiger des essais additionnels lorsque le bénéfice thérapeutique est sujet à caution.

A l'issue d'une phase 3 concluante, le dépôt de la demande de mise sur le marché, son examen par l'agence gouvernementale et l'étude de remboursement prennent en général 1 à 3 ans de plus. Le développement peut donc atteindre 15 ans. Parfois, les laboratoires mènent une phase 4, qui consiste à améliorer la connaissance du traitement sur la durée, alors qu'il est déjà en vente.

Mises bout à bout, toutes ces phases sont, nous l'avons vu, longues et coûteuses. Plusieurs études ont été publiées sur les chances de succès. Des travaux récents du MIT tendent à démontrer que la probabilité de succès d'un médicament qui entre en phase 1 est de 13,8%. Ces résultats ont été obtenus en compilant un grand nombre de données entre 2000 et 2015, en zone FDA.

Mais ils varient énormément selon les indications, avec des niveaux élevés en ophtalmologie et très faibles en oncologie par exemple, mais nous y reviendrons. Ce



Des travaux récents du MIT tendent à démontrer que la probabilité de succès d'un médicament qui entre en phase 1 est de 13,8%

taux de succès moyen est supérieur à celui obtenu lors de travaux réalisés à partir de données plus anciennes et comprenant davantage de candidats issus de la recherche pharmaceutique traditionnelle.

Si l'on se fonde sur une étude datant de 2012, souvent citée, réalisée par Mestre-Ferrandiz, Sussex et Towse, la probabilité de succès d'une nouvelle entité moléculaire est de 7% en moyenne en partant du préclinique, pour un montant engagé de 899 M$, voire de 1,5 Md$ en intégrant les coûts capitalisés (le rendement attendu des bailleurs de fonds, comme les actionnaires).

Le médicament est le fruit d'un long, risqué et coûteux parcours de R&D

Source : « The R&D Cost of a New Medicine », Jorge Mestre-Ferrenduz, Jon Sussex and Adrian Towse, OHE, Décembre 2012

	RECHERCHE	PRÉCLINIQUE	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	ACCÈS	TOTAL
Durée (années)	3,9	0,8	1,3	2,2	2,4	0,9	11,5 ans
Probabilité[1]	-	70%	63%	31%	63%	87%	7%
Coût engagés par NEM[2] en M$	76,54	86,8	149,5	316,9	235,9	33,3	899 M$
Coût capitalisés par NEM[3] en M$	207,4	184,1	284	501,6	293,8	34,9	1 506 M$

1- Probabilité de passer d'une étape à la suivante. Crédit : LEEM
2- Coûts engagés pour lancer une NEM (nouvelle entité moléculaire)
3- Coûts prenant en compte le coût du capital immobilisé sur la base d'une valorisation à 11%.
Coûts calculés sur la base d'une moyenne car non identifiables par molécule.

Pour résumer

1. La R&D est un processus long et coûteux.
2. Le taux de succès final est modeste.
3. Le potentiel financier est à la hauteur du risque.

En tenant compte de tous ces facteurs, l'investisseur qui s'intéresse au secteur biotechnologique doit s'employer à trouver le meilleur équilibre possible entre potentiel d'appréciation et risque. Grâce au canevas qui suit.

LE PROCESSUS D'INVESTISSEMENT

Préambule

Nous l'avons vu, le secteur biotechnologique est un compartiment compliqué et risqué, réservé à des investisseurs avertis. Il est possible de réduire le risque en respectant quelques principes.



Principe Numéro 1

Un portefeuille de développement de qualité, tu choisiras

Il faut privilégier des dossiers qui ont des molécules en phase avancée, idéalement en phase 3.

Évidemment, plus un candidat-médicament avance dans le processus de développement, moins grand est le risque d'échec. Si la logique économique est respectée, ces dossiers sont aussi ceux qui sont le mieux valorisés, et les plus rares.

Il est donc tentant de se pencher sur des laboratoires qui ont des candidats en phase moins avancée. Le passage de la phase 2 à la phase 3 est charnière : 31% seulement des candidats qui sont parvenus en phase 2 atteignent le stade suivant. Le risque s'accroît donc considérablement.

***Exemple :** Avec 4 molécules en phase clinique et 2 produits déjà commercialisés, Valneva est un dossier dont le risque est mieux réparti que pour la moyenne des autres jeunes pousses.*

Mieux vaut être accompagné que seul.

Une entreprise qui dispose de plusieurs candidats est intrinsèquement moins risquée. Idéalement, ces différents candidats ne seraient pas trop proches les uns des autres. A l'inverse, un laboratoire qui repose sur un candidat unique est nécessairement plus risqué.

***Exemple :** Le laboratoire AB Science dispose d'une seule molécule en clinique, Masitinib, qui a connu des revers en phase avancée.*

Le titre, introduit à 12,65 EUR, évolue sous les 5 EUR, après avoir oscillé entre 3,10 et 23 EUR depuis 9 ans.

Toutes les indications ne se valent pas.

Certaines aires thérapeutiques sont plus compliquées que d'autres : les échecs y sont plus fréquents. Les temps de développement varient aussi en fonction des spécialités. Et leurs débouchés ne sont pas les mêmes.

- La recherche de traitements contre le cancer est l'un des graals des laboratoires. C'est le plus gros marché actuel pour les médicaments vendus (cf. tableau sur les aires thérapeutiques US). Il n'est pas étonnant que beaucoup d'acteurs s'y intéressent. Comme le montre le tableau 2, 30% des biotechs françaises se consacrent à l'oncologie. Or ce secteur affiche des taux de réussite historiques faibles (tableau 3). A l'inverse, un domaine comme le traitement des problèmes qui affectent les sens affiche des taux de succès bien plus élevés (21%) parmi les molécules en développement, mais 6% seulement des biotechs françaises s'y consacrent. (Exemple : un produit commercialisé par Nicox, désormais recentré sur l'ophtalmologie, a plus de chances d'arriver sur le marché que le traitement contre la NASH de Genfit)

- Si le domaine de l'oncologie attire autant, c'est qu'il répond au défi de la guérison des cancers, un enjeu universel, et qu'il est par conséquent susceptible d'ouvrir des marchés colossaux. Dans le traitement des sens, un collyre par exemple sera moins prestigieux et moins rémunérateur. Il sera aussi plus facile à développer et, sans doute, plus facile à concurrencer.

- Enfin, l'engouement pour certaines spécialités crée des distorsions. Pour en revenir à l'oncologie, les travaux de l'analyste Graham Doyle (Liberum) montrent que 30 molécules étaient en clinique fin 2018 dans le traitement du lymphome non-hodgkinien. Cette situation risque d'entraîner des paradoxes : des traitements qui auront franchi les écueils techniques jusqu'à la mise sur le marché risquent d'être en échec commercial à cause d'un embouteillage à leur sortie. Cela ajoute un niveau de complexité aux développements et aux stratégies, et donc un facteur de risque.

Il faut regarder où se situe la concurrence.

Il arrive qu'un laboratoire ait le candidat le plus avancé dans une indication (« first in class ») ou le plus efficace en clinique (« best in class »), ce qui est une configuration positive. La plupart du temps, le contexte est moins favorable et plusieurs équipes poussent leurs pions en parallèle. Il est important de bien connaître le stade d'avancement dans le processus clinique et la qualité des résultats déjà publiés.

Pour en revenir à l'exemple précité du lymphome non-hodgkinien, si la biotech que vous lorgnez fait partie des 30 prétendants, il faut impérativement s'assurer qu'elle a des arguments qui la distinguent suffisamment des autres, sans quoi il vaut mieux passer son chemin.

Méfiez-vous des effets de manche.

Les jeunes pousses cotées cherchent à impressionner les investisseurs avec leur recherche. Les communiqués triomphants annonçant des découvertes précliniques sont à relativiser : vous connaissez maintenant le temps de développement et le taux de succès d'une molécule partie de ce stade.

Plus grandes aires thérapeutiques US 2017 en milliards de dollars

Oncologie	16,86%	81,1
Douleur	15,82%	73,1
Diabète	15,01%	72,2
Maladies autoimmunes	9,88%	47,5
Cardiovasculaire	8,44%	40,6
Respiration	8,01%	38,5
Antibiotiques & Vaccins	7,96%	38,3
Santé mentale	7,51%	36,1
HIV	5,55%	26,7
Antiviraux hors HIV	4,95%	23,8

Biotech Française en 2018

Source France Biotech

Oncologie	30,00%
Maladies infectieuses	15,00%
Système nerveux central	12,00%
Système immunitaire	7,00%
Métabolisme	6,00%
Sens (dont ophtalmologie)	6,00%
Maladies génétiques	4,00%
Inflammation	4,00%
Rhumatologie	4,00%
Cardiovasculaire	3,00%
Dermatologie	2,00%
Autres	7,00%

Adams et Brantner 2006

AIRE THÉRAPEUTIQUE	TAUX DE SUCCÈS CUMULÉ
Anti-parasite	36,00%
Cancer du Sein	24,00%
Sens	21,00%
Système génito-urinaire	20,00%
HIV	14,00%
Dermatologie	11,00%
Sang	9,00%
Neurologie	8,00%
Asthme	8,00%
Cancer	7,00%
Musculo-squelettique	7,00%
Alzheimer	7,00%
Polyarthrite rhumatoïde	7,00%
Cardiovasculaire	6,00%
Respiratoire	3,00%

Principe Numéro 2

D'un financement adéquat, tu t'assureras

Disons-le d'emblée : aucune société de biotechnologie n'a, dès l'origine, les capacités financières pour mener à bien un développement. Elle est dépendante de fonds extérieurs tant qu'elle n'a pas franchi le premier niveau de maturité, c'est-à-dire la commercialisation d'un des produits issus de sa recherche.

Il faut retenir un acteur dont la trésorerie lui offre suffisamment de visibilité.

Comme aucune société du secteur n'a la totalité des ressources nécessaires à un développement de A à Z sur son compte en banque, il faut cibler celles dont les liquidités offrent une durée de vie raisonnable. Evitez les entreprises dont la continuité d'exploitation n'est pas garantie au-delà de 12 mois.

Comme on ne prête qu'aux riches, les laboratoires les mieux pourvus sont souvent ceux qui offrent de belles perspectives (i.e. un risque plus réduit) et qui sont par conséquent mieux valorisés.

Exemple : grâce à ses levées de fonds successives, notamment aux Etats-Unis, Cellectis disposait d'une trésorerie pléthorique de 425 millions de dollars au 31 mars 2019, lui offrant une visibilité rare de plus de deux ans, malgré des programmes fort coûteux.

Il faut être prêt à remettre au pot pour éviter la dilution.

La vie d'une biotech est rythmée par les levées de fonds. Quand une augmentation de capital a lieu, il faut pouvoir suivre pour éviter la dilution, ce qui implique de disposer des ressources nécessaires… et de continuer à croire dans le projet.

Il faut se méfier des financements dilutifs, qui pullulent.

Les biotechs qui peinent à se refinancer auprès de leurs actionnaires ou qui veulent élargir leur base d'investisseurs vont chercher des fonds ailleurs. Via des placements privés par exemple, qui excluent les actionnaires existants. Mais le montage le plus défavorable pour un actionnaire reste la ligne de financement en fonds propres (« equity line ») : un bailleur de fonds apporte des liquidités à la demande en échange d'actions émises à prix décoté, immédiatement cessibles.

Exemple : *pour assurer son financement, Néovacs a fait appel à un fonds spécialisé qui fournit des liquidités en échange d'obligations convertibles en actions, qui entraîneront une dilution de 26% pour les actionnaires existants.*

Il faut observer la qualité des actionnaires.

Les sociétés qui ont des investisseurs réputés au capital offrent généralement de meilleures perspectives. Autant en profiter, après tout, leurs équipes d'analyse ont déjà défriché le terrain.

La présence du management au capital est aussi un élément rassurant, puisqu'il joue aussi son investissement (« skin the game »).

Une cotation aux Etats-Unis est un plus.

Les investisseurs américains sont exigeants mais généreux. Un laboratoire coté en Europe qui s'introduit aux Etats-Unis a été adoubé par les banques d'affaires locales.

A priori, son dossier est donc sérieux. L'accès aux puissants bailleurs de fonds américains offre en outre de meilleures perspectives de financement.

Exemple : *sur le Nasdaq, on retrouve notamment Cellectis, DBV Technologies, Genfit et Erytech, des dossiers jugés prometteurs, comme l'illustrent certaines valorisations.*

Principe Numéro 3

Des partenariats, tu privilégieras

Sur le principe de ce qui a été évoqué ci-dessus avec le travail de recherche réalisé en amont par des fonds spécialisés, l'existence de partenariats avec des grands noms de la pharmacie est un facteur de réduction des risques.

Un double facteur même. D'une part, ce type d'accord apporte du financement aux jeunes pousses. D'autres part, il intervient après une étude approfondie de la part du bailleur de fonds, qui connaît a priori son sujet. Tous les partenariats n'aboutissent pas, loin de là, mais leur existence est un élément de réduction du risque.

Exemple : *Innate Pharma a récemment signé un gros accord de codéveloppement avec AstraZeneca, qui prouve la qualité de sa recherche et lui a déjà rapporté plus de 100 millions d'euros.*

Principe Numéro 4

Vigilant, tu seras

Il découle de ce qui précède que l'investisseur en biotechnologie ne peut se contenter d'acheter des actions et de se laisser porter. Il faut impérativement suivre l'actualité, et de près encore.

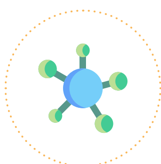
Lorsque vous aurez identifié le dossier dans lequel vous allez investir, dressez un calendrier des événements programmés : dates de publication de résultats financiers, période d'annonces des résultats cliniques, conférences médicales etc.

Ces échéances rythment la vie d'une biotech et sont des sources de volatilité de son action en bourse.

Il existe plusieurs façons de s'informer



Les sites financiers comme Zonebourse, qui recensent l'intégralité de l'actualité d'une entreprise.



Les sites internet spécialisés dans les biotechnologies, qui sont utiles même s'ils ne sont pas tous totalement objectifs.



Le site Clinicaltrial, la bible de tous les essais cliniques passés et présents dans le monde (en anglais).



Les documents officiels des entreprises, notamment les rapports annuels, qui recèlent généralement des informations intéressantes sur la vie de la société et ses finances. Sur les sites internet des laboratoires, on retrouve une section qui détaille le portefeuille et le stade d'avancement des différentes molécules.

Pour conclure, la société de biotechnologie idéale pour investir :

1. Dispose d'une **trésorerie abondante**.
2. Possède **plusieurs molécules en portefeuille**, dont certaines en phase avancée.
3. A signé un ou **plusieurs partenariats** de développement.
4. Évolue dans une spécialité à **risque d'échec limité**, où la concurrence est raisonnable.

Si vous optez pour une société aux caractéristiques plus avantageuses, vous réduisez votre risque mais aussi votre potentiel car le ticket d'entrée sera plus élevé. Si le curseur est à l'inverse positionné sur des critères moins favorables, le risque sera plus important et le potentiel plus élevé.

L'investisseur en biotechnologies doit donc décider quelle part de risque il accepte de prendre, en gardant à l'esprit que la valeur d'une société de biotechnologie qui échoue tend vers zéro.

NOTRE SÉLECTION DE VALEURS

Complément indispensable de l'investisseur avisé, cette liste dédiée aux sociétés de biotechnologie vous permettra de visualiser des laboratoires issus de plusieurs continents. Et de sélectionner les plus prometteurs en mettant à profit les connaissances acquises grâce à notre guide.

Accédez à notre
Liste Thématique Biotechs

Découvrir





zonebourse

© Zonebourse.com 2019
Les analyses réalisées par SURPERFORMANCE SAS, société éditrice du site Zonebourse.com, n'ont aucune valeur contractuelle et ne constituent en aucun cas une offre de vente ou une sollicitation d'achat de produits ou services financiers. SURPERFORMANCE SAS décline toute responsabilité dans l'utilisation qui pourrait être faite des informations qu'elle diffuse et des conséquences qui pourraient en découler, notamment de toute décision prise sur la base des informations contenues sur le Site, y compris en cas d'erreur ou d'omission. Les informations, graphiques, chiffres, opinons ou commentaires rédigés par les équipes de rédaction de SURPERFORMANCE SAS ou mis à disposition par cette dernière s'adressent à des investisseurs disposant des connaissances et expériences nécessaires pour comprendre et apprécier les informations qui y sont développées. Ces dernières sont diffusées à titre purement indicatif. SURPERFORMANCE SAS ne peut en garantir l'exactitude ou la fiabilité. L'intégralité des textes, photographies, images, graphiques, logos, bases de données et toute autre forme de contenu de quelque nature qu'elle soit, est protégée au titre de la propriété intellectuelle. Toute reproduction, transmission ou rediffusion, même partielle, sous quelque forme que ce soit, est strictement interdite.